

Exhibit 2

**This record is produced in native. Please
see native folder within this production.**

브라운관 본부 전략회의



'06. 1. 17

CDT 영업팀





2005年 Review



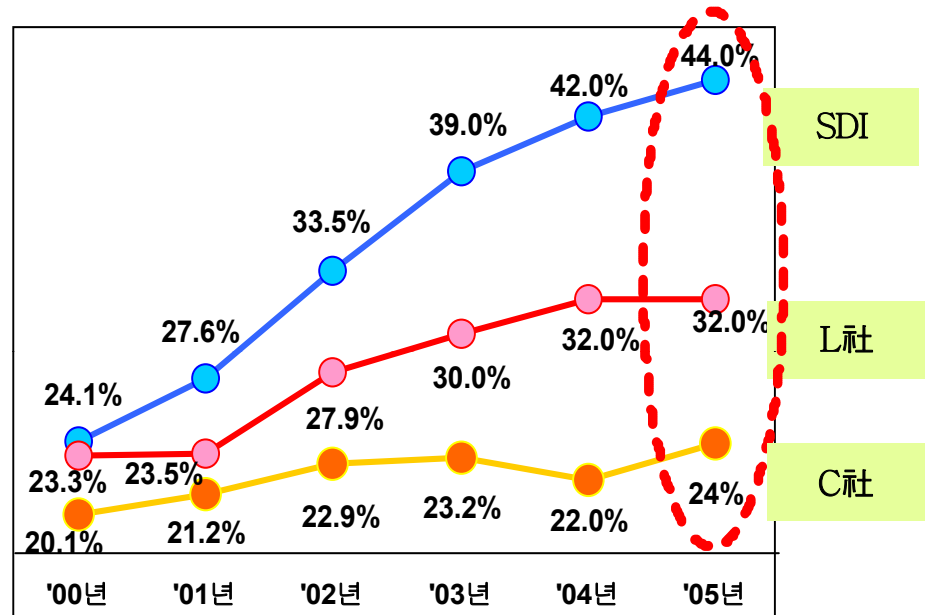
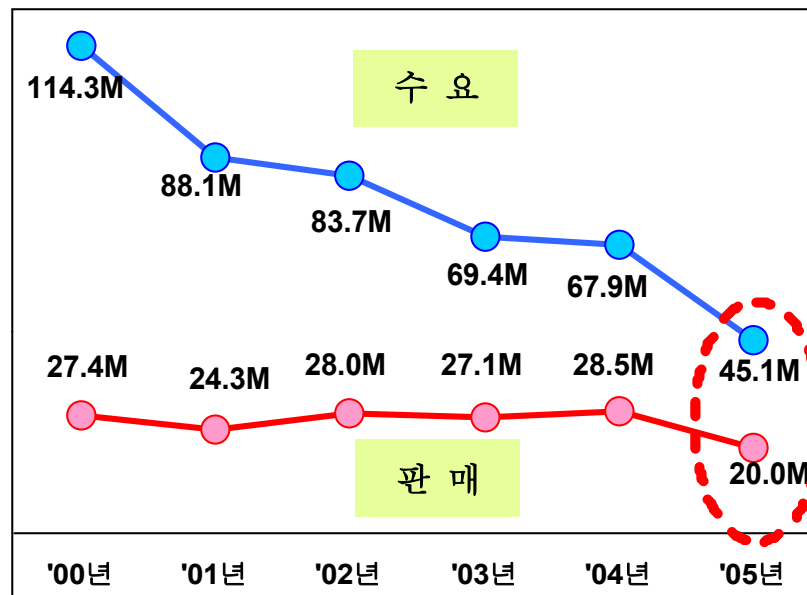
'05年 판매량 및 M/S

Winning Spurt

□ 당사 수요 FCST 예측력 부족

[단위:백만본]

	'00년	'01년	'02년	'03년	'04년	'05년
수요	114.3	88.1	83.7	69.4	67.9	45.1
판매	27.4	24.3	28.0	27.1	28.5	20.0
M/S	24.1%	27.6%	33.5%	39.0%	42.0%	44.3%





'05年 DESK 및 Captive 고객 판매

Winning Spurt

□ 중국계 판매 지속 증가

[단위:백만본]

	'00년	'01년	'02년	'03년	'04년	'05년
SEC	14.1	14.0	14.3	13.8	14.3	9.1
대만계	8.9	6.5	9.5	8.6	9.4	6.7
중국계	2.1	1.4	2.5	3.0	3.2	3.4
한국계	2.3	1.9	1.5	1.2	1.0	0.3

□ 7大 고객 비중 증가 – 중국 4大 고객 進入, Delta, HIQ等 退步

	'00년	'01년	'02년	'03년	'04년	'05년
1	SEC	SEC	SEC	SEC	SEC	SEC
2	Proview	Proview	Proview	Proview	Proview	Proview
3	Compal	Delta	Philips	HPC	HPC	G/Wall
4	Delta	HIQ	Delta	AOC	AOC	AOC
5	HIQ	Acer	HIQ	Delta	G/Wall	HKC
6	Sampo	Hansol	AOC	G/Wall	HIQ	HPC
7	Acer	Philip	G/Wall	HIQ	Delta	Deweco
비중	86%	86%	83%	89%	86%	93%



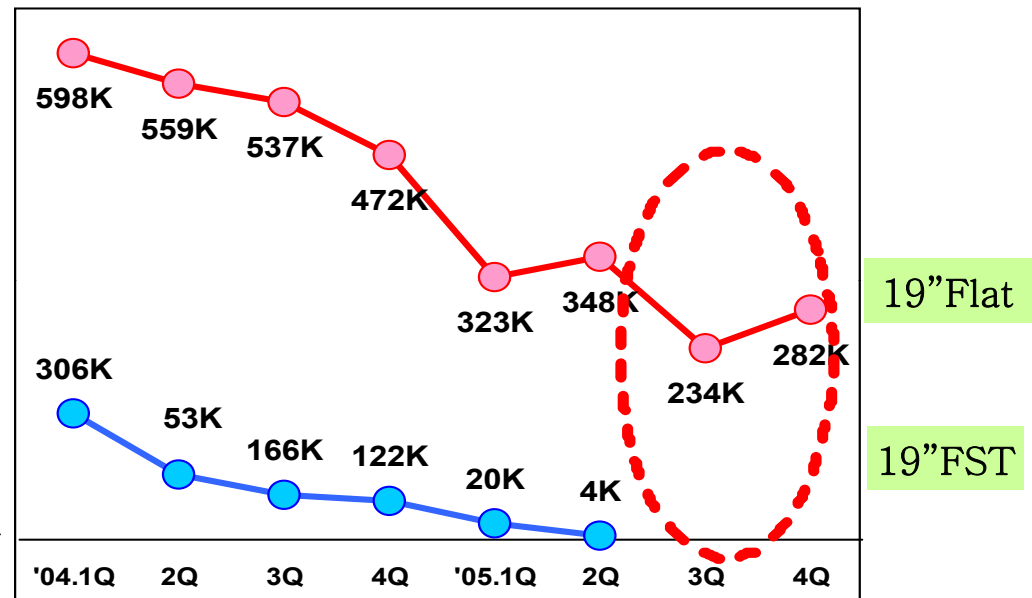
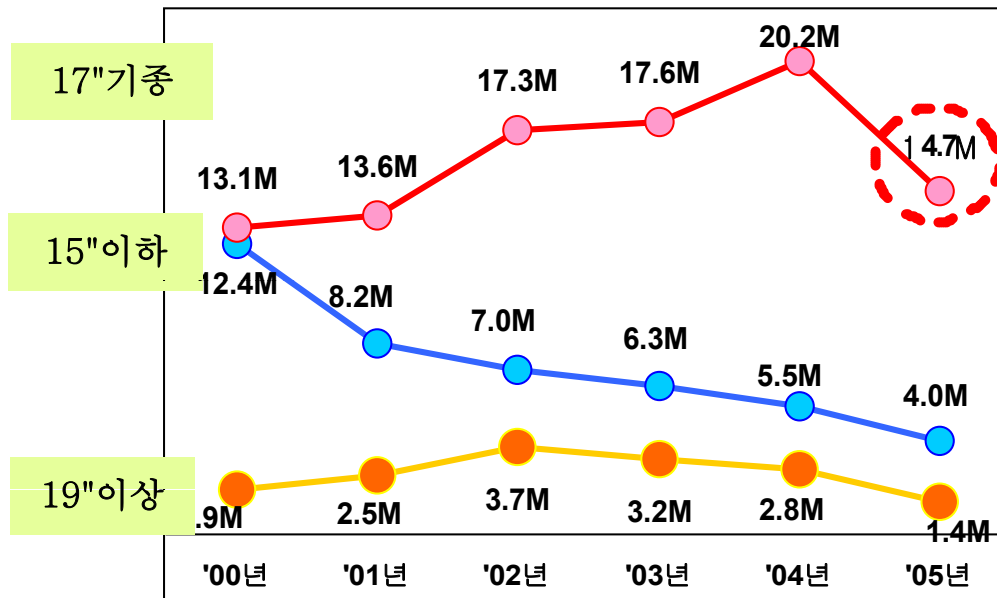
'05年 기종별 판매

Winning Spurt

□ 17" Flat 판매 증가 (8%/ '00 → 56%/ '05), 15"/19" 비중 감소

[단위: 백만본, %]

고객	'00年		'01年		'02年		'03年		'04年		'05年	
	수량	비중	수량	비중	수량	비중	수량	비중	수량	비중	수량	비중
15"≥	12.4	45	8.2	34	7.0	25	6.3	23	5.5	19	4.0	20
17"계	13.1	48	13.6	56	17.3	62	17.6	65	20.2	71	14.7	73
(Flat)	(2.3)	(8)	(5.8)	(24)	(11.3)	(40)	(13.4)	(50)	(15.4)	(54)	(11.2)	(56)
19"≤	1.9	7	2.5	10	3.7	13	3.2	1.2	2.8	10	1.4	7



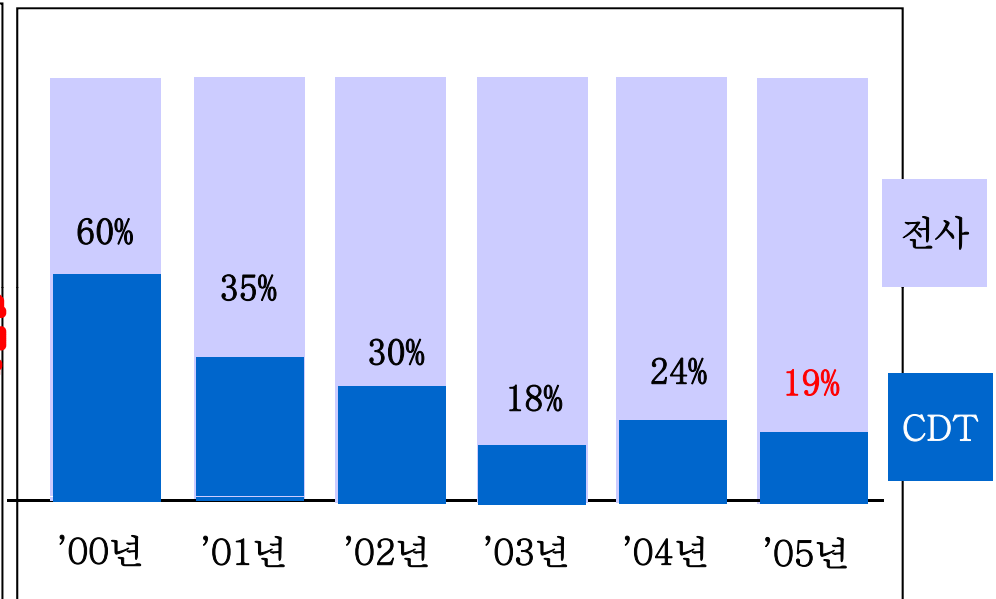
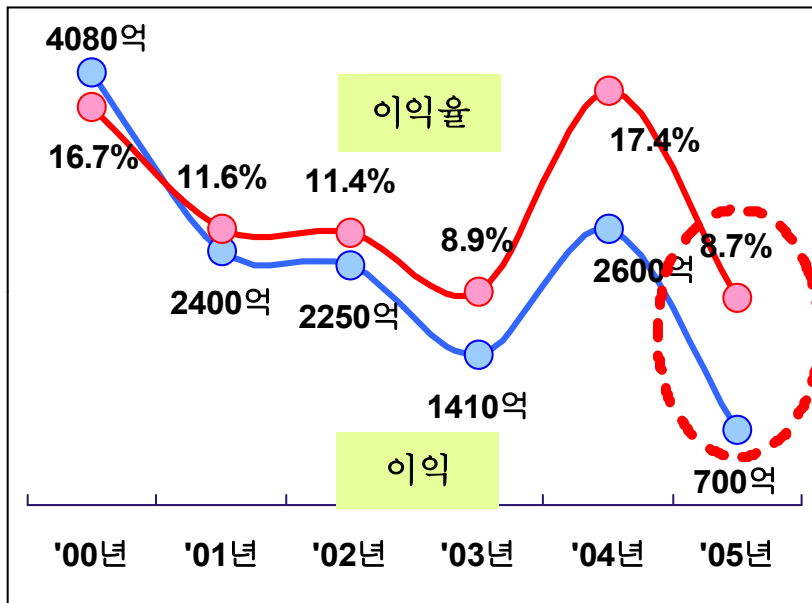


'05年 이익 (이익률)

Winning Spurt

□ 17" Flat 판매 증가 (8%/’00 → 56%/’05), 15"/19" 비중 감소

	'00년	'01년	'02년	'03년	'04년	'05년
매출	2조 4천억	2조 1천억	1조 9천억	1조 5천억	1조 5천억	8,100억
이익	4,080억	2,400억	2,250억	1,410억	2,576억	690억
이익률	16.7%	11.6%	11.4%	8.9%	17.2%	8.7%
평균판가	\$77.2	\$64.0	\$51.2	\$47.0	\$45.8	\$39.6
인하율	+1%	△17%	△20%	△8%	△3%	△13%





'06年 시장 전망 및 판매 목표



'06年 시장 전망

Winning Spurt

- LCD 공급 과잉에 따른 판가 하락

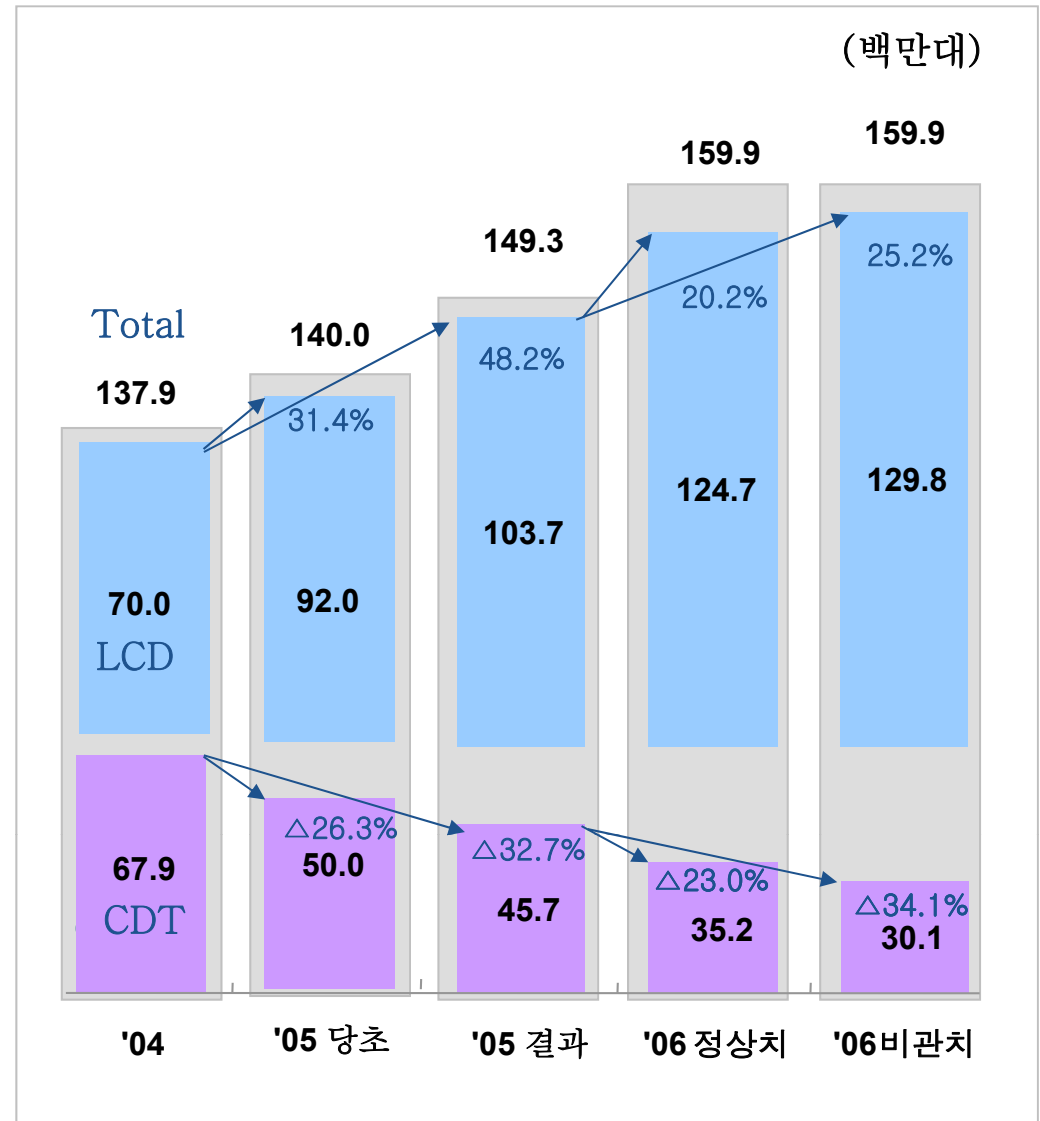


Emerging 및 Bundle용 시장 중심

'06년 CDT 수요 30~35M 전망

[전제 조건]

- 정상치 : LCD 수요 업체별 평균 전망치 적용 시
- 비관치 : LCD 공급 과잉으로 Monitor용 가격 추가 하락 → 수요 확대 시





'06年 판매 목표

Winning Spurt

		'05년 실적	'06년 목표	차이
수량	수요	45M	35M	△10M (△22%)
	M/S	44%	48%	+ 4%
	판매량	20.0M	16.7M	△3.3M (△16%)
금액	매출액	8,100억	5,740억	△2,360억(△29%)
	환율	1,146won/\$	980won/\$	166won/\$(△14%)
	평균판가	\$39.6	\$35.1	\$4.5(△11%)
이익	본당이익	\$3.5	\$3.4	△\$0.1(△3%)
	세전이익	700억원	?	△133억원(△19%)



‘06年 CDT 10大 추진 전략

전략 체계도

Winning Spurt

Winning Spurt 1050



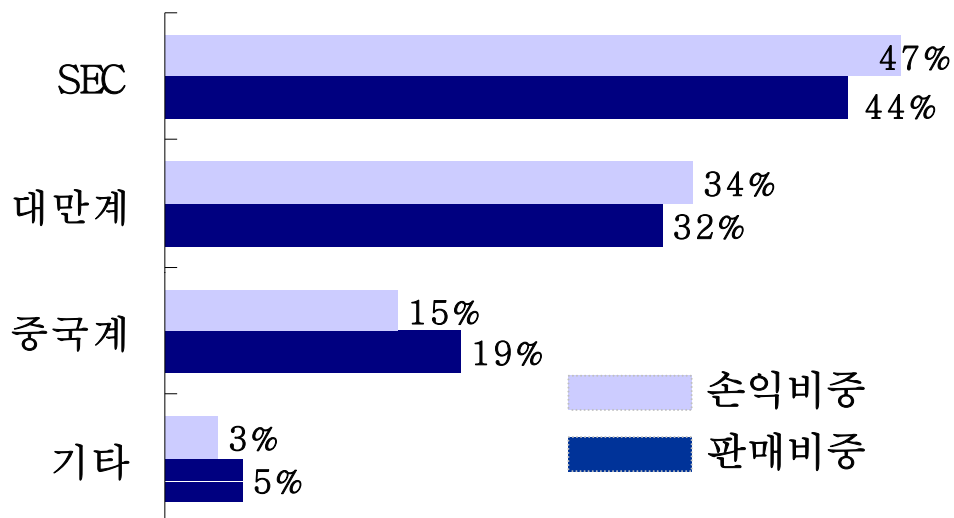
1. 이익률 10% 달성

Winning Spurt

철저한 손익 Oriented Sales 실현

- 이익률 **10%** 달성을 통한 **570억** 손익 확보
- 판가 인하 억제 최우선 과제로 추진
- 원가 경쟁력 분석을 통한 라인간 물량 **Alloc** 우선권 부여
- 월별 이익 목표 수립 및 관리 실시 : TP 전개를 통한 이익 Simulation 실시

['06年 DESK별 판매/이익 기여도 분석]



	고부가 기종 비중	ITC 비중
SEC	47%	100%
대만계	26%	33%
중국계	24%	21%
기타	3%	55%

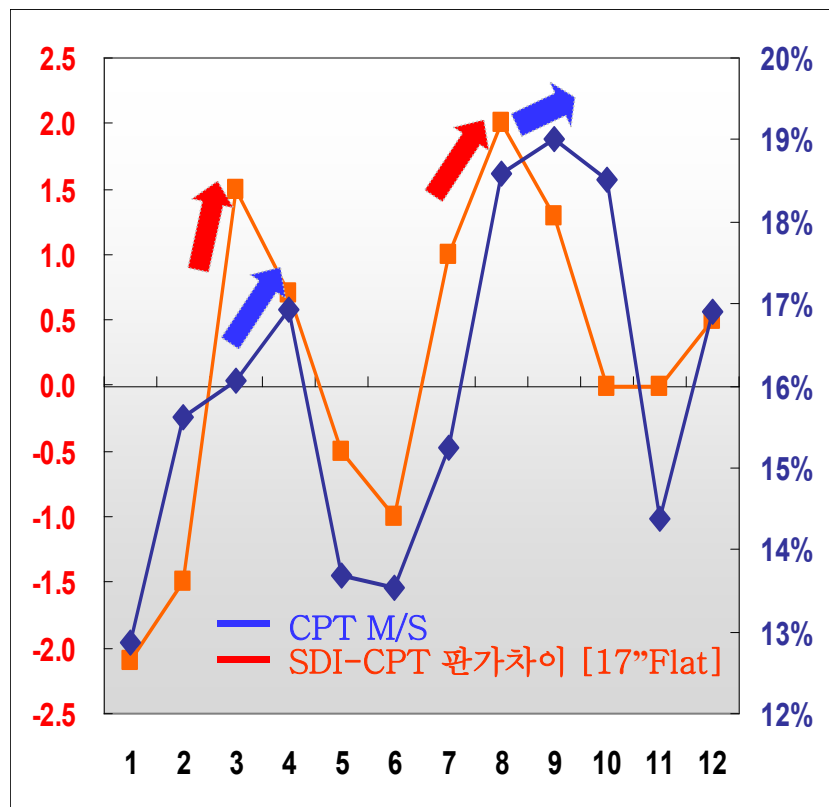


2. SEC M/S 확대

Winning Spurt

SEC 3대 법인 중심으로 M/S 80% 이상 회복

['05년 월별 경쟁사 평가-M/S 추이]



[3대 법인 M/S 목표]

(천본)

3대 법인	'05		'06	
	SEC	SDI판매(M/S)	SEC	SDI 판매(M/S)
TSED	2,830	1,605 (57%)	1,712	1.130(66%)
KAWA	2,114	1,166 (55%)	2,765	1.770(64%)
SDMA	1,975	1,450 (74%)	1,400	1.050(75%)

- 가격 vs. M/S간 밀접한 상관관계 有
- '05年 “뒤따라가기” → '06年 “선행 가격 전략” 수립
- 1Q Simulation 결과 평가 인하에 따른 물량 증가時
11.5억 추가 손익 발생
- 17” VX 1.0M 판매 확대
- W/B을 통한 동남아 시장 확판 전개

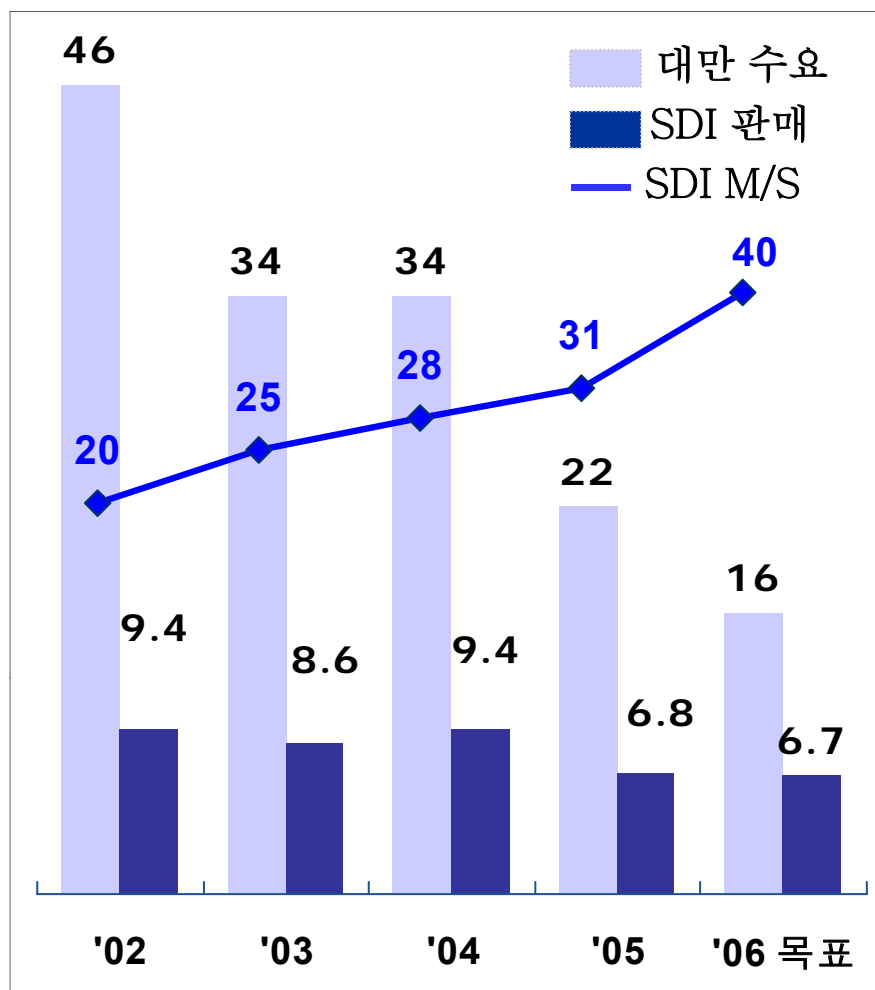


3. 대만 M/S 40% 달성

Winning Spurt

AOC, Lite-on 공략을 통한 M/S 확대

['02~'05 실적 및 '06 목표]



[고객별 판매 목표]

(백만본)

	'05년 실적	'06년 경영	'06년 목표
Proview	5,0	4,0	5,3
AOC	1,3	1,0	1,0
L/On	0.1	0.3	0.3
기타	0.4	-	0.1
계	6.7	5.3	6.7

- AOC 단계별 전략 및 Road Map 작성 관리
- 19" W/Being 및 17" VX AOC 도입 전략적 활용
- OEM向(HPQ,Lenovo,E-machine等) 및 Emerging 시장 공략 지원
- 관계 마케팅 강화를 통한 경쟁사 아킬레스건 활용

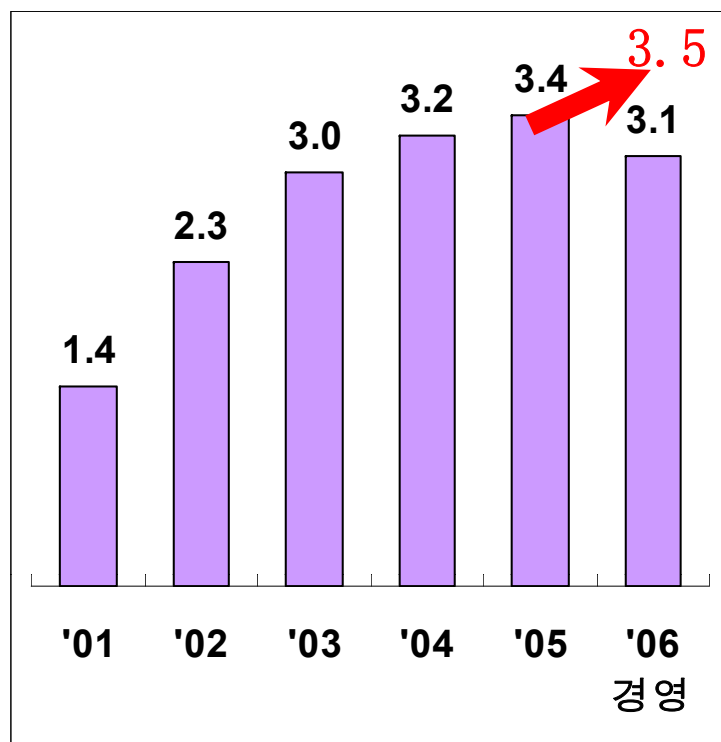


4. 중국계 5년 연속 판매 성장 달성

Winning Spurt

고객 相生 및 Incentive 전략 지속 추진

['01~'05 실적 및 '06 판매 목표]



[고객別 판매 목표]

(백만본)

	'05年 실적	'06年 경영	'06年 목표
G/Wall	1.5	1.3	1.5
HPC	0.7	0.6	0.5
HKC	0.7	0.7	1.0
Deweco	0.5	0.5	0.5
계	3.4	3.1	3.5

□ Vixlim 조기 Launchin을 통한 시장 선점

→ 경쟁사 Captive(AOC) 고객 제압

□ 공동 목표 달성에 대한 Incentive 지원(VX, DFE, 왕빠)

□ 대형 OEM 수주 지원: Lenovo, 北大方正, Viewsonic, e-machines



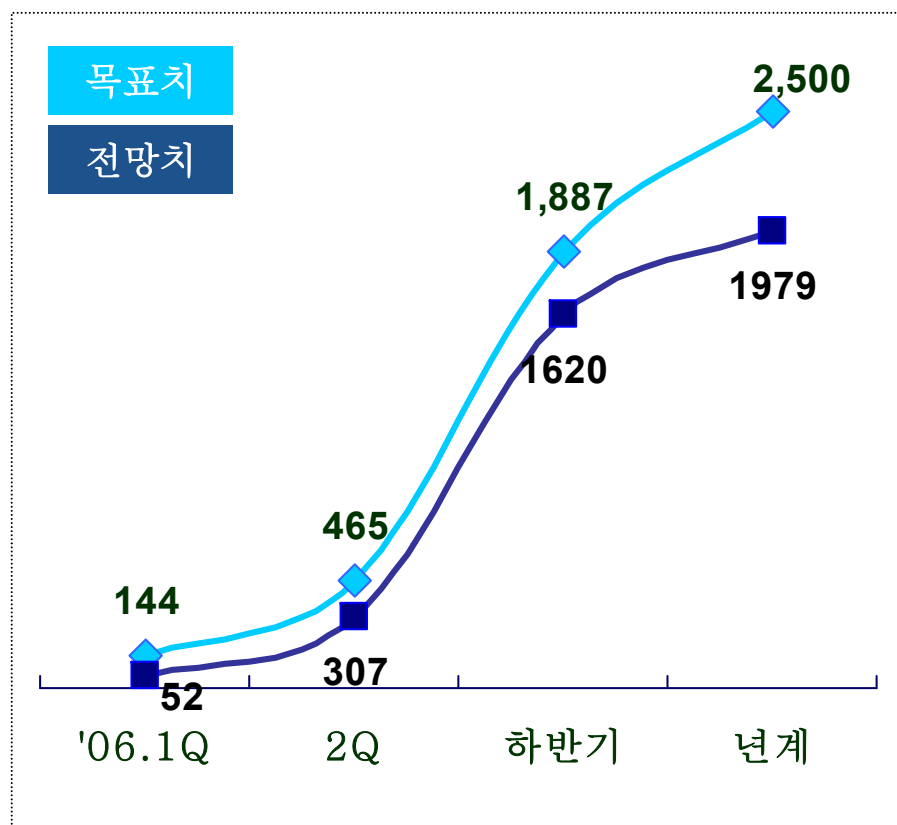
5. Vixlim 2.5M 판매

Winning Spurt

2月 SEC向 본격 양산 Start를 통한 2.5M 달성

➔ 現 양산 일정 차질에 따른 판매 목표 차질 전망

['06 Vixlim 판매 목표]



[17" Vixlim 전환]

	現 진행	양산 일정	전망치	목표치
SEC	2차 PP	'06.2月	1.0M	1.2M
Proview	SPL	'06.3~4月	0.6M	0.7M
G/Wall	PP	'06.3月	0.1M	0.2M
HPC	SPL	'06.3~4月	0.1M	0.2M
HKC	SPL	'06.3~4月	0.1M	0.2M
Dewco	PP	'06.3~4月	1.9M	0.1M

- 2月 SEC向 양산 Start로 '06年 2.5M 확판 체제 마련
- 당사 Captive 고객 시장 선점 및 경쟁사 진입 억제
: Chassis, DY 및 Cabinet Design 개발 지원
- 복합화 실현 (DFE+ W/Being+ Vixlim)

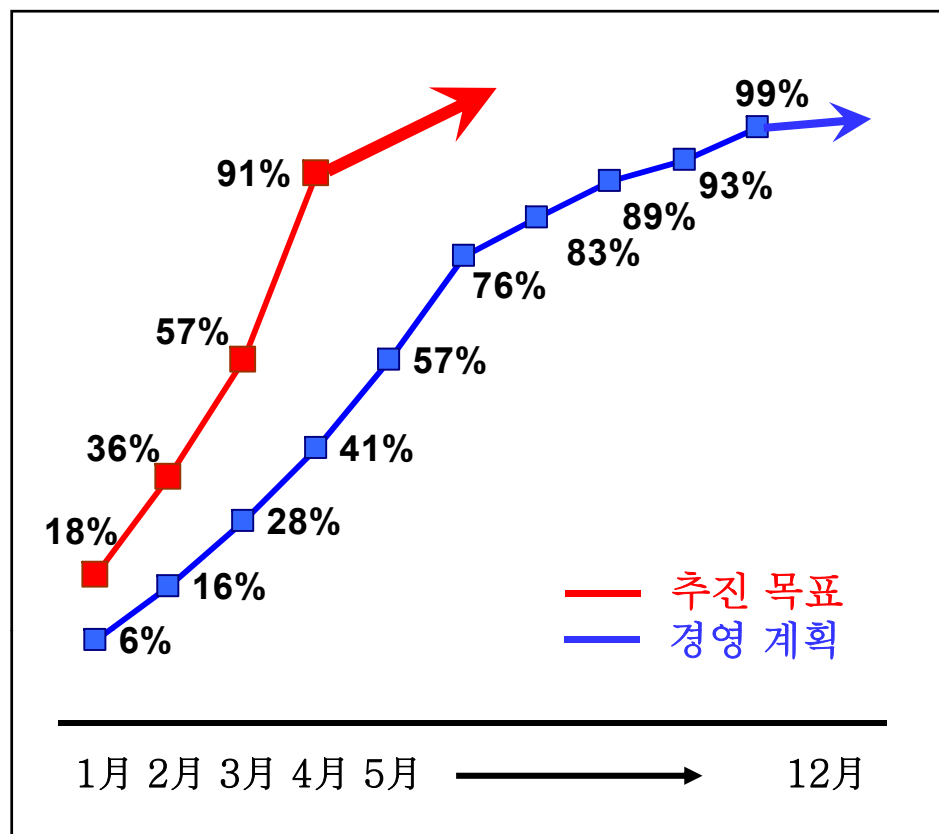


6. DFE 조기 전환 가속화

Winning Spurt

4月內 DFE 90% 이상 전환 및 2Q內 100% 추진

['06 DFE 판매 목표]



□ 1Q內 100% 전환 목표

단, SEC DELL OEM) 제외

□ DFE 전환 가속화를 위한 주별 회의 운영

: 영업/GSG/제조기술/구매

진행 사항 F/UP 및 Action Item 도출

□ 고객별 추진 사항

SEC : 現 중국 내수向 판매

→ 1月內 全법인 승인 완료 추진을 통한
W/W 판매 확대

중국 : 全 고객 승인 및 OEM 승인 완료

→ 3月內 100% 전환 목표

Proview : 70khz 물량 확대 및

OEM 3月內 승인 후, 판매 확대

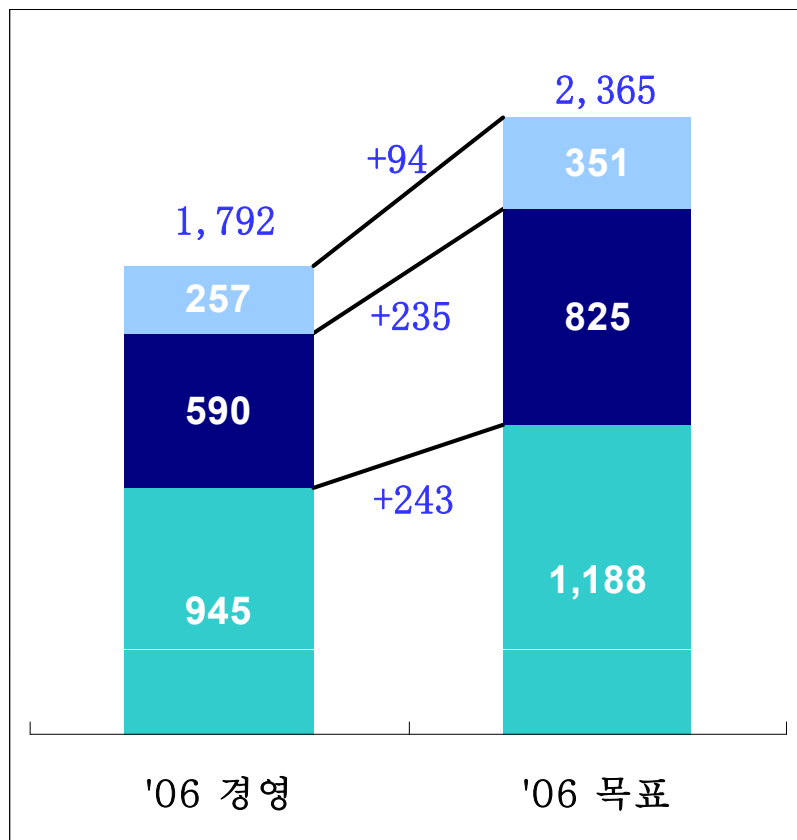


7. 브라질 판매 확대

Winning Spurt

#2라인 전환을 통한 2.4M 판매 달성

['06 브라질 판매 목표]



SEDA

- 탄력적 Order 대응 통한 외자 사용 봉쇄
- 품질, Communication 개선을 통한 고객 불만 해소
: 품질 향상 Program 운영 및 Service 개선

Preview

- Win-Win Project 지원을 통한 15"시장 개척
: 전폭적인 15" 지원을 통한 경쟁력 제고
- Biz 범위 확대에 따른 안전성 확보
: 정기적 재무상태 점검으로 문제발생 사전 관리

AOC

- 조기 LOI 계약으로 물량 확보 (800K 추진)
- 신제품 Launching, 품질 관리로 물량 이탈 방지



8. 19" 왕빠向 1.0M 판매

Winning Spurt

“One Stop Solution Provider 실시

['05 실적 및 '06 목표]

고객	'05 실적	'06 목표
SEC	207	300
Proview	45	100
G/Wall	69	120
HPC	73	100
HKC	47	70
V/Sonic	37	120
Philips	29	60
AOC	52	110
Others	12	20
TTL	571	1,000

□ 1月 “왕빠 大長征” 실시

➔ SEC, G/Wall, HPC 등 전략 고객과 함께
핵심 지역 대리상 및 왕빠 체인 방문

□ '06年 1.0M 판매 달성을 위한

“One Stop Solution Provider

➔ 모니터 + PC + Decoration 포함
Total Financial Support 추진

□ 19"CDT vs. 17"TFT 가격 Gap 축소에 따른
전환 가속화에 대한 대응 마련

➔ 19"CDT : RMB 1,150~1,200
17"TFT : RMB 1,900~2,000

★ 1.6~1.7배로 가격 Gap 지속 축소中

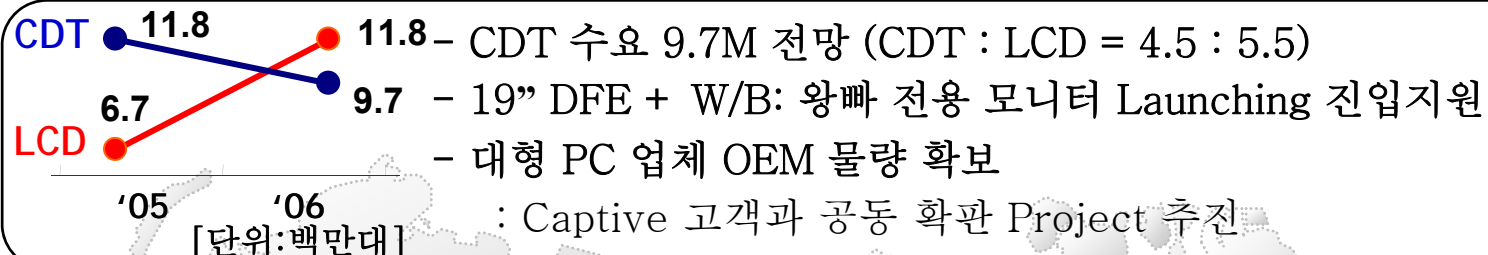
9. 4大 Emerging Market

Winning Spurt

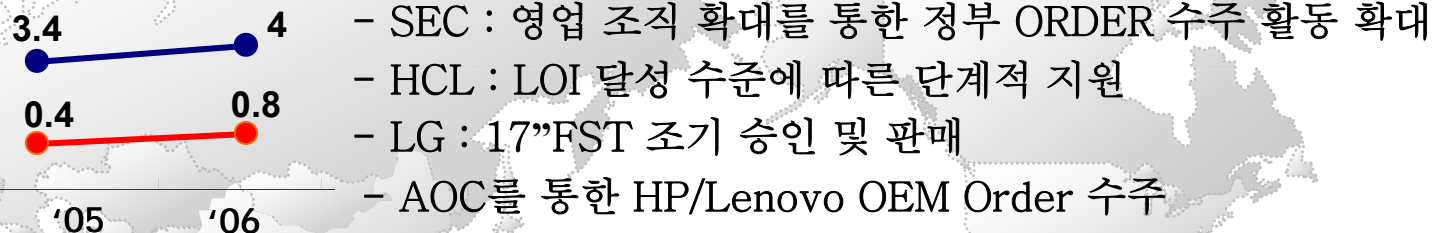
모니터 수요 전망

'06年 추진 사항

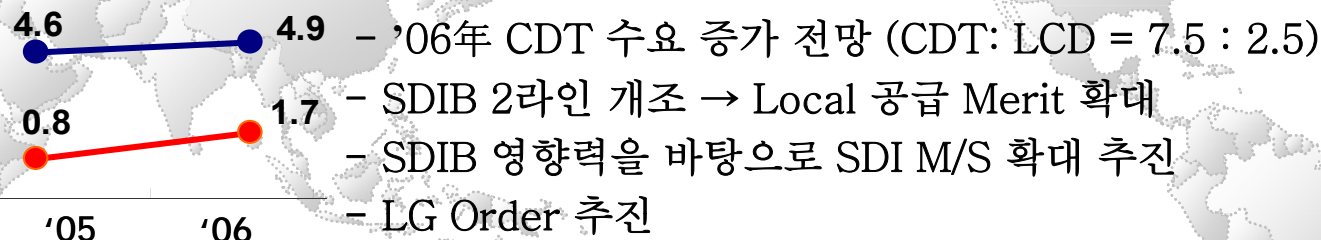
China



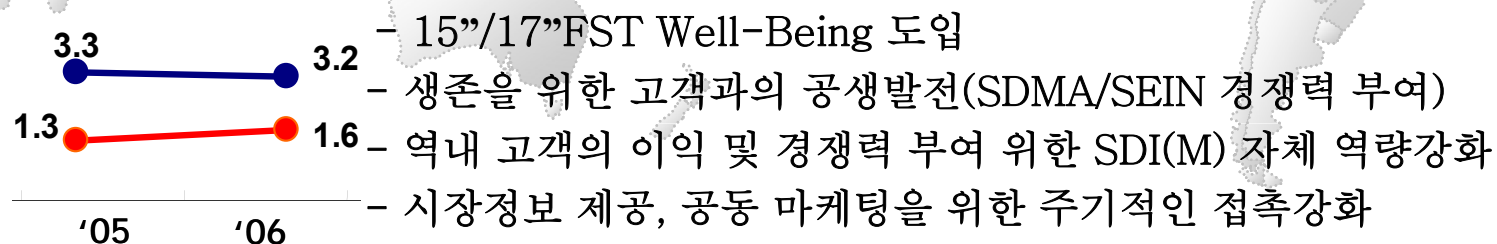
India



Brazil



동남
아



10. 경쟁사 전략

Winning Spurt

AOC M/S 공략을 통한 2社 체제 기틀 구축



□ AOC 3社 M/S 전망 및 목표 (백만본)

	'04年	'05年	'06年
SDI	1.7 (12%)	1.3 (13%)	1.6 (20%)
LPD	3.4 (24%)	2.6 (25%)	1.9 (25%)
CPT	8.2 (59%)	6.3 (61%)	4.7 (55%)
Others	0.7 (5%)	0.2 (2%)	-
계	14.0	10.4	8.2

□ '06年 1.6M 판매 를 통한 M/S 20% 이상 달성

□ 차별화 : 17"VX, 19"W/B, DFE

□ TSDI & AOC 北京 특별가를 통한 물량 확보

□ AOC 브라질 800K LOI 체결 실시



'06年 각오

Winning Spurt

CPT : *Six Challenge*

CDT : *Winning Spurt '1050'*

브라운관영업 전체가 비장한 각오를 가지고
'병술년'에 '犬公'같은 노력으로,
목표 必達을 위해 최선을 다해 노력 하겠습니다.